

MİKROKREDİNİN YAYGINLAŞTIRILMASINA YÖNELİK İSLAMI MİKROFİNANS ÜRÜNLERİNİN GELİŞTİRİLMESİ

Kaya TOKMAKÇIOĞLU*

İstanbul Teknik Üniversitesi, Türkiye

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru 11 Ekim 2017

Kabul 26 Aralık 2017

JEL Sınıflandırma:

G21

G23

Anahtar Kavramlar:

Mikro kredi

Mikro murabaha

Finansal erişim

ÖZ

Finansal erişimin artırılmasına yönelik olarak yapılacakların başında, en yaygın finansal kurumlar olan bankaların hitap ettikleri pazarın genişletilmesi düşünülebilir. Bunun yanında sosyal bir amaç da güderak toplumsal kalkınmayı sağlamak adına mikrokredi gibi mevcut fon kullandırma alternatiflerine göre daha küçük tutarlı finansal ürünlerin yaygınlaştırılması da toplumda finansal farkındalığı arttıracak ve finansal araçlara erişimi kolaylaştıracaktır. Konvansiyonel bankacılıktaki mikrokrediye benzer olarak katılım bankacılığı sektöründe mikromurabaha ürünün geliştirilmesi ve sisteme entegrasyonunun sağlanması ile hem mevcut mikro finans pazarı genişleyecek hem de bunun bir katılım bankası tarafından yapılması ile mikrokredinin erişemediği kesime de hitap edilecektir. Bu çalışmada, Türkiye Grameen Bankası Mikrokredi Programı'nın verilerine göre mevcut mikrokredi kullanımları değerlendirilmiş ve Türkiye İstatistik Kurumu'nun işgücü ve gelir dağılımı verilerinden yararlanılarak mikromurabaha için hedef pazar belirlenmiştir. Mikromurabaha ürününün entegrasyonu ve bu uygulamanın verimlilik analizinin yapılması için Kuveyt Türk Katılım Bankası ile çalışılmıştır. İlgili bankanın verilerine dayanarak mikromurabaha sürecinin burada uygulanması halinde gerçekleşmesi beklenen bilanço, gelir tablosu ve kârlılık hesaplanmıştır. Yapılan hesaplamalar sonucu Kuveyt Türk Katılım Bankası bünyesinde uygulanan mikromurabaha ürününün bankanın kârlılığına olumlu etkilerinin olacağı belirlenmiştir. Bunun yanında mikromurabaha uygulaması ile mevcut mikrokredi pazarından daha büyük bir kitleye hitap edilebileceği ortaya konmuştur.

* İşletme Mühendisliği Bölümü, İşletme Fakültesi, İstanbul Teknik Üniversitesi, Türkiye.

E-posta: tokmakcioglu@itu.edu.tr

Kaynak göster: Tokmakçioğlu, K. (2017). Mikrokredinin Yaygınlaştırılmasına Yönelik İslami Mikrofinans Ürünlerinin Geliştirilmesi. *İslam Ekonomisi ve Finansı Dergisi*, 3(2), 117-136

© IZU Uluslararası İslam Ekonomi ve Finansı Araştırma ve Uygulama Merkezi. Tüm Hakları Saklıdır.

DEVELOPING ISLAMIC MICROFINANCE PRODUCTS FOR THE DISSEMINATION OF MICROCREDIT

Kaya TOKMAKÇIOĞLU*

Istanbul Technical University, Turkey

ARTICLE INFO

Article history:

Received 11 Oct 2017

Accepted 26 Dec 2017

JEL Classification:

G21

G23

Keywords:

Microcredit

Micromurabaha

Financial inclusion

ABSTRACT

At the forefront of the increase in financial inclusion, it could be considered expanding the market by the way of the banks, which are the most common financial institutions. In addition, dissemination of financial products which are smaller amount than current funding alternatives such as microcredit will also increase financial awareness in society and facilitate access to financial instruments in favor of promoting social development and promoting a social purpose. Since micromurabaha, which is similar to microcredit in conventional banking, will be developed in participation banking and integrated to the system, both the existing micro-finance market will expand and micro finance products will reach to market which is not accessible to microcredit by the way of that it is done by a participation bank. In this study, the current microcredit data of the Turkey Grameen Bank Microcredit Program was evaluated and the target market for micromurabaha was determined by using the labor force and income distribution data of Turkish Statistical Institute. For the integration of micromurabaha product and for the efficiency analysis of this application, Kuveyt Turk Participation Bank is chosen and worked together. Based on the data of the relevant bank, the balance sheet, income table and profitability, which are expected to be realized if the micromurabaha process is applied there, are calculated. The result of the calculations shows that applying the micromurabaha product in Kuveyt Turk Participation Bank has positive effects on the profitability. In addition, with the application of micromurabaha, the current microcredit market can be addressed to a larger customer mass.

* Department of Management Engineering, Faculty of Management, Istanbul Technical University, Turkey.
E-mail: tokmakcioglu@itu.edu.tr

To cite this article: Tokmakçioğlu, K. (2017). Developing Islamic Microfinance Products for the Dissemination of Microcredit. *Journal of Islamic Economics and Finance*, 3(2), 117-136.

© IZU International Research Center for Islamic Economics and Finance. All rights reserved.

Finansal tabana yayılma olarak da bilinen finansal erişim kavramının tanımı bir ülkede yaşayan yetişkinlerin yine o ülke sınırları içerisinde hizmet veren finansal kurumlardaki enstrümanları kullanım oranıdır. Benzer olarak, TCMB ise finansal erişimi “Bir ülkede herhangi bir finansal kurumda herhangi bir hesabı olan yetişkinlerin oranı” olarak tanımlamıştır. (Işık 2011: 11) Bu tanımlardaki finansal enstrümanlar gerçek kişiler veya firmalar tarafından kullanılan kredi, mevduat, sigorta, ödeme işlemleri gibi tüm finansal ürün ve hizmetler olabilir. Finansal erişim ile bunlara yeterli düzeyde ve uygun şartlarda ulaşabilmesi ve bunların kullanımını ifade edilmektedir.

Finansal erişim oranı bir ülkedeki vatandaşların finansal sisteme ne kadar entegre olduklarının göstergesidir. Birçok gelişmiş ülkede, finansal hizmetlere erişim oranı yüzde 90’lar seviyesinde olup, bir banka hesabı olmayan kişilerin sayısı çok az iken birçok gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkede ise genel olarak toplumun yarısından fazlasının hatta kimi bölgelerde yüzde 95’inin finansal sistemin dışında olduğu görülmektedir. Finansal erişim oranları yüksek olan ülkeler toplumun en uzağındakileri bile sisteme kazandırmayı amaçlarken; diğer ülkelerde finansal sistem toplum tarafından benimsenmemiş ve finansal araçlar henüz tam olarak bilinmemektedir.

Finansal okuryazarlık ve finansal eğitim, finansal erişimi destekleyen ve göz ardı edilmemesi gereken önemli kavramlardır. Finansal okuryazar olarak tanımlanan kişiler, ana finansal kavramlar hakkında temel bilgilere sahiptir. Buna göre bireylerin bütçelerini doğru bir şekilde yöneterek gelirlerini, birikim ve yatırımlarını rasyonel olarak değerlendirebilme yetkinliğine sahip olma durumunun finansal okuryazarlık kavramına karşılık geldiği söylenebilir (“Türkiye’de Finansal Erişim ve Okuryazarlık” 2014: 2). Finansal okuryazarlığın artırılması için yapılan çalışmaların başında da finansal eğitimler gelmektedir. Bu eğitimlerin yaygınlaştırılması ve finansal okuryazarlığın artması, ülkelerin finansal erişim endekslerini direkt ve pozitif olarak etkiler.

Dünya geneline bakıldığında finansal hizmetlere erişimin belli bölgelerde yoğunlaştığı ve buralar ile sınırlı kaldığı görülmektedir. Gelişmiş ülkelerde finansal erişim oranı %90’ların üzerinde seyrederken gelişmemiş ülkelere %10 seviyesinin altındadır. Gelişmekte olan ülkelerin çoğunda ise nüfusun yarısından fazlasının herhangi bir finansal kurumda hesabı olmadığı bilinmektedir. Ekonomik kalkınma açısından bakıldığında nüfusun önemli bir bölümünün finansal sisteme dâhil olmaması büyümeye karşı engel teşkil

etmektedir. Dünya Bankası'nın Global Findex verilerine göre ülkelerdeki finansal erişim oranlarının dağılımı aşağıdaki gibidir (2014).

Şekil 1. Dünyada Finansal Erişim Oranının Dağılımı



Kaynak: Dünya Bankası Global Findex, 2014.

Beck vd.'nin hazırladığı rapora göre Türkiye'deki durum incelendiğinde ise finansal hizmetlere erişimin önündeki engeller şu şekilde sıralanabilir (2004):

- Kamu borçlanması nedeniyle özellikle kriz dönemlerinde bankaların portföylerinde kamu kâğıtlarının ağırlığının artması,
- Dünya Bankası anketinin de ortaya koyduğu gibi özellikle KOBİ'lerin krediye erişiminde yaşanan sıkıntılar,
- Gelir dağılımının bölgesel bazda farklılık göstermesi ve ihtiyaç sahiplerine yönelik kredi araçlarının sınırlı olması,
- Coğrafi koşullar ve güvenlik gibi nedenlerle şube erişiminin bölgeler arasında farklılık göstermesi,
- Öğrenci kredisi gibi en düşük yaş grubunun kredilere erişimini sağlayacak araçların yetersiz olması,
- Türkiye genelinde finansal konularda bilinç eksikliği, finansal araçlar dışındaki yatırım araçlarına yönelim, kültürel engeller ve güvensizlik.

LİTERATÜR

Mikrokredi ekonomik geliri daha düşük olan yani mevcut bankalardan kredi alamayacak olan kişilere bir imkân verilmesi onların iş sahibi olmasını sağlayacak şekilde cüz'i miktarda kredi verilmesi işlemidir. Bu açıdan baktığımızda mikrokredi aslında bir sosyal sorumluluk projesidir. "Mikrokredi neticede yoksulların bulunmadığı bir dünyanın bir hayalden ziyade gerçek olabileceğini ve tüm dünyada yoksulların bu durumdan kurtulabileceğini, insan doğasının bize öğretilenlerden çok farklı olduğunu, yoksulların esasında bilindiğinin aksine kendine güvenlerinin olduğunu, yoksulların son derece yaratıcı olduğu tezlerini savunmaktadır" (Döşeyen 2007: 26).

Gelir dağılımındaki eşitsizliğin giderilmesi, sosyal refahın artırılması, milli gelirin artması ve ekonomik büyüme gibi birçok alanda faydası bulunmaktadır. Mikrokredi gelişmekte olan ülkelerde yayılmaya başlamış bir projedir. "Mikrokredi sistemi vasıtasıyla kişiye yemesi için bir balık verilmez. Ona nasıl balık tutulacağı da öğretilmez. Ancak bunların ötesinde, yoksulun balık tutmak için bir ağ veya kayık kiralaması veya alması sağlanır" (Akgül 2006). Kişinin mikrokrediden yararlanabilmesi için gelir getirici bir faaliyette bulunması ve normal şartlarda diğer bankalardan kredi alamayacak kadar yoksul olması gerekir. Kişiye işi kurabilmesi için başlangıç sermayesi tutarınca kredi verilir. Bu şekilde işsizlik oranının düşmesine katkıda bulunulur. Ayrıca kişilerin iş sahibi olması ile gelirlerinde istikrar sağlanır ve milli gelirden de artış kalıcı olur. Mikrokredi verilmesi amaçlanan profiller ise işsizler, yoksullar, kadınlar, sahipsiz çocuklar, topraksız köylüler, çiftçilerdir. Mikrokredi alabilmek için kırsal kesimde toprağı olmamak veya herhangi bir sosyal güvencesinin bulunmaması gerekmektedir. Kırsal alanda 10 dönümden az toprağı olanlar da toprağı olmayan kabul edilmektedir. Bir grubun üyeleri aynı köy\mahalle sakinleri olmalıdır, ancak aynı grupta akraba olmaması gerekmektedir, yani her grupta bir aileden bir kişinin bulunması gerekmektedir. Bu gruplarda birbirine güvenen ve benzer ekonomik şartlara sahip aileler bulunmaktadır (Esfender 2004).

Mikrokredi ile ilgili ilk çalışmalar 1973 yılında Prof. Dr. Muhammed Yunus'un dar gelirli ailelerin ekonomik açıdan nasıl gelişeceği üzerine araştırma yapması üzerine başlamıştır. O yıllarda Bangladeş'te insanlar açlık sınırında yaşamaya çalışmaktadır ve Muhammed Yunus ekonomi profesörü olarak bu durumu bir çözüm bulmak ister. Daha sonralarında Muhammed

Yunus dar gelirli ailelere teminatsız, kefilsiz, cüz'î miktarda ve geri ödeme süresi düşük olan kredilerle mikro finans uygulamaları başlamıştır. Tefeciden 27 dolar alıp 40 yoksul kişiye vermiştir. Verdiği krediler sonucunda yoksulların küçük sermayeler ile iyi işler yaptığını görüp bu durumu da sistematikleştirmek istemiştir. 1976'da ilk kez uygulanmasına karşın, Mikro kredi 1980'li yıllarda yaygınlaşmaya başlamıştır. 2006 yılında 1781 şube, 60815 köyde bugün itibarıyla 5,6 milyon yoksula 5,3 milyar \$ kredi vermiştir. Ayrıca bu kredileri %98,8 geri dönüş oranı ile geri toplayabilen kurumsal Grameen Bankası'nı kurmuştur (Grameen Bank Mountly Report 2006).

Maddi durumu yetersiz ve teminat gösterecek malı olmayan insanların ticari bankacılık sisteminden faydalanması söz konusu bile olamaz (Alamgir 2000: 157). Mikro kredi temelde klasik bankacılığın tam tersi bir uygulamadır. Kredi vermeyi hedeflediği kitle, verilen kredi oranları amaçları ve geri ödeme sistemleri açısından çokça farklılıkları vardır.

Bankaların yoksullara kredi vermemesi altında yatan bilinçaltı sebepleri incelersek (Yunus 2003'ten aktaran Döşeyen 2007: 30):

- Yoksullar gelir getiren bir etkinliğe girişmeden önce eğitilmeleri gerekir.
- Tek başına kredi bir işe yaramaz; mutlaka eğitim, pazarlama, nakliye tesisleri, teknoloji ve eğitimle desteklenmesi gerekir.
- Yoksullar para biriktiremez.
- Yoksulların son derece ivedi tüketim gereksinimleri olduğundan, her şeyi tüketmek alışkanlığındadırlar.
- Yoksullar bir arada çalışamaz.
- Kronik yoksulluğun yoksulların akli ve hedefleri üzerinde mahvedici bir etkisi vardır. Tıpkı bütün yaşamını kafeste geçirmiş bir kuşun kafesten çıkartıldığında uçmayı istememesi gibi.
- Yoksul kadınların hiçbir becerileri yoktur; o yüzden yoksul kadınlara yönelik programlardan söz etmenin bir yararı yoktur.
- Yoksullar mantıklı değerlendirmeler yapamayacak kadar aç ve çaresizdirler.

- Yoksullara kredi verimli olmaz. Bu, geriye ödeyemeyecek yoksulların cılız omuzlarına kredinin yükünü bindirecektir. Böylece yoksul kişi krediyi geri ödemeye çalışırken (ya da buna zorlanırken) daha da yoksullaşacaktır.

Bu ve buna benzer sebeplerle Muhammed Yunus bankalarının yoksullara kredi vermeyişini açıklamıştır. Oysaki yoksullar mikrokrediyi tek çare olarak gördüklerinden geri ödeme oranları zenginlere göre daha yüksektir. Klasik bankacılıkta hedef kitlesi ortalama gelir düzeyinin üstündeki kişilerdir. Çünkü verdikleri borcu sağlıklı bir şekilde geri almak isterler. Klasik bankacılıkta kişinin kredi alacağı tutar mevcut varlıkları ile doğru orantılıyken, Mikrokredi de ise tam zıttı bir uygulama vardır kişi ne kadar fakirse kredi alma olasılığı daha yüksektir. Çünkü klasik bankacılıkta kişi aldığı krediyeye karşılık bazı varlıklarını teminat göstermesi gerekir, oysaki mikrokredi teminatsız bir kredi verme sistemidir. Mikrokredide şahsın mevcudiyette sahip olduklarına bakmayıp iş fikri ve bu fikirle birlikte potansiyelinin değerlendirilmesi ile kredi verilir. Hedef müşteri kitleleri ekonomik açıdan çok farklıdır. “Mikrokredi uygulamasında kredilerin %95’i kadınlara yönelik olarak verilmektedir” (Grameen Bank Mountly Report 2006). Bu durumun sebebine bakacak olursak (Yunus 2003’ten aktaran Döşeyen 2007: 33):

- Açlık ve yoksulluk erkeklere oranla kadınları nispeten daha çok ilgilendiren konulardır. Kadınlar açlık ile yoksulluğu erkeklerden daha yoğun biçimde yaşarlar. Eğer aile üyelerinden birinin aç kalması gerekiyorsa, bunun anne olması yazılı olmayan bir yasadır. Açlık ve yokluk günlerinde bebeğine meme verememe travması yaşamak zorunda kalan da yine annedir.

- Bir haneye kadın aracılığıyla giren para, erkek aracılığı ile giren paraya oranla ailenin bütününe daha çok yarar sağlayacaktır.

- Çaresiz bir anne gelir sağlamaya başladığında, düşleri mutlaka çocuklarına odaklanmıştır. Genelde annenin gelirinde birinci öncelik sırası çocuklarıdır. Kadının ikinci önceliği ise evidir. Birkaç araç gereç almak, daha sağlam bir dam yapmak ve ailenin yaşam koşullarını iyileştirmek ister.

Kadınların iş sahibi olmalarını ve istihdama katılmalarını desteklenir. Çünkü kalkınmada istikrarın sağlanması için hane içinde kadının rolü erkekten büyüktür.

Klasik bankacılıkta küçük iş fikirleri için başlangıç sermayesi olmayan yoksul kesime -işsizler, kadınlar, topraksız köylüler, çiftçiler- kredi verilmez. Yoksullara verilecek ufacık kredilerle uğraşmak da istemezler (Yunus 2003). Mikrokredi adından anlaşılacağı üzere kredilerin daha cüzi miktarda verilmesidir. Çünkü klasik bankacılıkta teminat her şeydir. Fakat mikrokredi sisteminde teminat yoktur; kişiler statülerine göre sıralanmaz çünkü zaten en düşük gelir düzeyindeki kişilerin yararlanması için ortaya çıkmış bir projedir. Mikrokredide düşük gelir düzeyindeki kişilerin gelirleri arttırılmak suretiyle statüsünü arttırmayı amaçlar.

Mikrokredide teminat olmadığı gibi borcun tahsil edilememesi durumunda cezalandırmada yoktur. Buna rağmen örnek Mikrokredi uygulamalarında geri ödeme oranının mevduat banka kredilerinden çok yüksek olduğu görülmüştür. Ödeme güclüğü çeken fakirler için verilen kredi yeniden yapılandırılır ve ödeme kolaylığı sağlanır. Grup olarak alınan mikrokredide grup içinde bir kişinin ödeyememesi durumunda diğer grup üyeleri mevcut borcu paylaşırlar. Oysaki klasik banka kredilerinde kişi borcunu ödeyemezse teminat verdiği varlığına el konur ya da kefil gösterdiği kişinin borcu ödemesi beklenir. Borcu yeniden yapılandırma durumu mikrokredide oranla daha nadir görülen bir uygulamadır. Ayrıca klasik bankacılıkta kişi borcu ödeyemediğinde faiz devam ederken; mikrokredide ödeme güclüğü çekenlerin borçlarının faizleri durdurulur (Özgür 2007).

Türkiye’de mikrokredi, devlet ve özel sektör öncülüğünde yürütülmektedir. Türkiye’de ilk olarak Grameen tipi mikrokredi TİSVA (Türkiye İsrâfi Önleme Vakfı), öncülüğünde Diyarbakır kırsalında sürdürmüştür. Projesi ile kuruma başvuran vatandaşlara yıllık ödemeler şeklinde mikrokredi verilmiştir. Verilen kredilere faiz eklenmeden geri ödemeleri alınmıştır. “İlk olarak Diyarbakır’da mikrokredi Pilot olarak 18 Temmuz 2003 yılında 6 kişiye verilerek yola çıkılmıştır. 3 ay içerisinde ise 130 kişilik bir mikrokredi portföyüne ulaşılmıştır. Bu bölgede verilen mikrokrediler 200-500 TL arasında değişmektedir ve verilen krediler aynen Bangladeş’te olduğu gibi 1 yıllıktır” (Döşeyen 2007: 56). Kredilerin %99’unda geri ödemeler başarıyla alınmıştır. Ödemeler klasik bankacılıktan farklı olarak müşteriye gidilerek tahsil edilmiştir. “Mikrokredi kullananlar, terzilik, el işi, nakış, kümes hayvancılığı, bakkaliye, tatlıcılık, çamaşır yıkama, iç çamaşırını satma, bisiklet kiralama, buz üretimi, süt satıcılığı vs. faaliyetlerde bulunmaktadır” (Döşeyen 2007: 56).

METODOLOJİ

Finansal Erişimin Arttırılmasına Yönelik Öneri: İslami Mikro Finans Ürünleri

Mikrokredi uygulaması istihdamı arttırıp, gelir dağılımındaki eşitsizliği azaltır, milli gelire katkıda bulunur, ekonomik kalkınmanın istikrarlı olmasını sağlar. Tek dezavantajı ise İslami değerlere uygun olmamasıdır. Bu yüzden genel çerçevede mikrokredi ile aynı olmasına rağmen İslami değerlere de uygun bir şekilde revize etmek mümkündür. Verilen kredinin para yerine mal dayanaklı olması yani alış verişin ticarete dayanması bu uygulamayı İslami yapacaktır.

Mikromurabahadan bahsetmeden önce murabahanın ne olduğundan bahsetmek gerekir. “Bankanın, müşterisinin ihtiyacı doğrultusunda bir mal veya hizmeti satıcısından peşin alıp üzerine kâr ilave ederek o müşteriye vadeli şekilde satması işlemini, katılım bankacılığında murabaha adıyla uygulanmaktadır” (Özsoy 2012: 163). Murabaha esasında malı üzerine kâr koyarak vadeli satma demektir. Banka müşterinin isteği doğrultusunda malı satıcısından alır ve müşteriye vadeli satar. Kısacası peşin alıp vadeli satma da denebilir. İslami açıdan mal satımı söz konusu olduğundan faizsizdir. İlerleyen bölümlerde mevduat banka kredileri ile karşılaştırılacaktır. Mikromurabaha ise dar gelirli kişilerin, sadece güvene dayanan bir şekilde iş fikirleri için gerekli olan malzeme, teçhizat ve araç gibi ihtiyaçlarının banka tarafından satın alınıp müşterilere vadeli olarak satılması işlemidir.

Mikro ortaklık ise mikromurabahaya çok benzer bir uygulamadır. Mikromurabahada tek kişiye kredi verilirken mikro ortaklıkta birden fazla kişiye kredi verilmektedir. Benzer iş fikirleri olan kişilerin bir araya gelerek kuracakları iş için ihtiyaçları olan malzeme, teçhizat ve araç gibi gereksinimlerinin banka tarafından satın alınıp sonrasında müşteriye vadeli satılması uygulamasıdır. Mikrokredi uygulamasına mikromurabahadan daha çok benzemektedir; çünkü mikrokredi de genellikle bir gruba verilen kredidir ve onlar da ortak bir iş kurar.

Mevcut katılım bankalarında murabaha en çok kullanılan fon kullandırma yöntemlerindedir. Mikromurabaha ise yapı itibarıyla katılım bankalarına çok uygundur. Murabahadan farklı olarak yoksul, dar gelirli veya işsizlere fon kullandırılacak olup bunun karşılığında bir teminat beklenmeyecektir. Fakat murabahanın gerçekleşmesi için gereken şartlar

aynen geçerli olacaktır. Bu yöntemle birlikte yoksul kesim üretime dâhil olacak, istihdam oranı artacak ve ekonomik kalkınmada istikrar sağlanacaktır.

Mikromurabaha Sürecinin Kapsamı

Mal alımı yapmak için başvuran gerçek kişi ya da kurumlarla ilgili ödeme gücü ile alakalı genel bir değerlendirme yapılır, bir ön eleme niteliğindedir. Bankada alıma konu olan malı ve satış yapacağı müşteriyi inceler. Gerçek kişi ya da kurumların mikromurabadan yararlanabilmesi için gerekli şartlar vardır. Bu şartlar müşteri profiline dar gelirli aile, işsiz, yoksul, kadınlar, sahipsiz çocuk, topraksız köylü veya çiftçi olmasıdır.

Katılım bankası şube çalışanları müşteri ile ilgili rapor yazar. Bu raporda üç kısım vardır: Geçmiş bilgisi, istihbarat ve analiz. Geçmiş kısmında kişilerle ilgili detaylı bir araştırma yapılır. Raporun sonuncu kısmı analiz ve değerlendirmedir. Bu aşamada istihbarat sonuçları incelenir. Analiz kısmında raporu yazan kişi görüşünü belirtir. Çalışmak istenen koşullar belirtilir. Şube raporu tamamladıktan sonra tahsis birimine talep geçer. Birimde rapor okunur, müşteri verimliliği değerlendirilir. Teminatsız olduğu için bu birimde teminatın bir önemi yoktur. Tahsisten kredi limiti çıkınca, şahıs yapacağı ticaret için proforma fatura istenir. Malın ya da mali hakkın sorumluluğunun müşteride olmaması gerekir yani; söz konusu olan mal için satıcı ve müşteri arasında daha öncesinde bir satış sözleşmesinin olmaması gerekir. Daha önce sözleşme varsa mal ile ilgili sorumluluk müşteriye aittir. Bunların dışında söz konusu malın kamu zararına sebep olacak bir mal olmaması gerekir. Mikromurabaha yapılamayacak mallar şu şekildedir; sigara kumarhane malzemeleri, domuz eti, müstehcen yayın ve içkidir. Ayrıca para yerine geçebilecek olan külçe altın ve dövizin de murabahası gerçekleştirilmez. Bu kontroller yapıldıktan sonra satıcıya paranın %20'si avans olarak ödenir. Bu avans müşterinin hiçbir varlığa sahip olması varsayımı ile alışveriş yapacağı firmalara kaparo bırakabilmesi adına verilmektedir. Bu sürecin sonunda müşteri anlaşılan kâr payı ile bankaya borçlanmış olur.

Kişi ya da kurumlar incelendikten sonra bir sorun teşkil edecek bir durum yoksa müşteri ile vade koşulları ve kâr payı üzerine müzakere yapılır. Bu anlaşmada mutabık kalınırsa banka malın satıcısı ile irtibata geçer ve müşterisine malı satın alması üzerine yetki verir. Vekil tayin işlemi

gerçekleştikten sonra müşteri malı alır. Banka satıcıya ödemeyi yapar ve müşterisine ödeme tablosu ve taksitlerle ilgili evrakları teslim eder.

Mikromurabaha Sürecinin Kredi ve Mikrokredi Süreci ile Karşılaştırılması

Mevduat bankalarındaki kredi sürecinin başında konvansiyonel banka şube çalışanları müşteri ile ilgili rapor yazar. Bu raporda üç kısım vardır: Geçmiş bilgisi, istihbarat ve analiz. Geçmiş kısmında işletme ya da bireysel müşteriler ile ilgili detaylı bir araştırma yapılır. Hangi faaliyetlerde bulunduğu, kaç yıllık tecrübesinin olduğu, iş değişikliği yapıp yapmadığı gibi verilere bakılır. Daha sonra istihbarat kısmı başlar. Ekran kayıtları, banka istihbaratları ve piyasa istihbaratları araştırılır. Ekran kayıtlarında kişinin kredi notu, yazılmış çekinin olup olmadığı, protestolu senedinin olup olmadığı, icra kaydının olup olmadığı kontrol edilir. Banka istihbaratında ise diğer bankalar şubeciler tarafından aranır ve ödemesini nasıl yaptığı öğrenilir. Piyasa istihbaratında, müşterinin mal alımı yaptığı firmalar aranır ödemelerinde aksaklık olup olmadığı kontrol edilir. Raporun sonuncu kısmı analiz ve değerlendirmedir. Bu aşamada istihbarat sonuçları doğrultusunda müşterinin bilanço ve gelir tablosu incelenir. Gelir tablosundaki ani iniş ve çıkışların analizi yapılır. Rapor bu şekilde tamamlandıktan sonra nihai değerlendirme kısmında raporu yazan kişi görüşünü belirtir. Çalışmak istenen koşullar belirtilir. Şube raporu tamamladıktan sonra tahsis birimine talep geçer. Birimde rapor okunur, bilanço ve gelir tablosu değerlendirilir. Tahsisten kredi limiti çıkınca, müşteri ile iletişime geçilir ve talep ettiği para teslim edilir.

Katılım bankalarındaki murabaha sürecinde ise mevduat bankalarındakine benzer şekilde geçmiş bilgisi ve istihbarat için bir dizi faaliyet yapıldıktan sonra rapor hazırlanır ve incelenmek üzere tahsis birimine gönderilir. Burada müşterinin istihbarat verileri doğrultusunda bir limit belirlenir ve bu limite sahip bir kart müşteriye verilir. 2 ay boyunca müşteri bu kart ile katılım bankasının değerlerine uygun olan ürünleri alır ve sonrasında kart kullanıma kapanarak borç taksitlendirilir. Müşteriye göre belirlenen vadelerde borç ödenir. Katılım bankalarında uygulanacak olan mikromurabaha süreci de murabaha sürecine benzemekle beraber finansman tutarı, müşteri segmenti ve geri ödeme planı bakımından incelendiğinde farklılık göstermektedir.

Tablo 1. *Kredi, Mikrokredi ve Mikromurabaha Süreçlerinin Karşılaştırılması*

Kredi	Mikrokredi	Mikromurabaha
Banka ve müşteri olmak üzere 2 taraftır.	Banka ve müşteri olmak üzere 2 taraftır.	Banka, müşteri ve satıcı olmak üzere 3 taraftır.
Müşteriye nakit para verilir. Bir mal satın alması gerekmez.	Müşteriye nakit para verilir. Bir mal satın alması gerekmez.	Müşteriye nakit para verilmaz. Bir mal satın alması gerekir.
Ödünç para sistemi vardır.	Ödünç para sistemi vardır.	Alım satım işlemi vardır.
Hedef müşteri kitlesi: Müslüman ya da gayrimüslim, orta gelir düzeyinin üstünde, iş veya varlık sahibi eğitim düzeyi orta veya üst düzeydeki kişilerdir.	Hedef müşteri kitlesi: Müslüman ya da gayri Müslim dar gelirli aileler, işsizler, yoksullar, kadınlar, sahipsiz çocuklar, topraksız köylüler, çiftçilerdir.	Hedef müşteri kitlesi: Müslüman dar gelirli aileler, işsizler, yoksullar, kadınlar, sahipsiz çocuklar, topraksız köylüler, çiftçilerdir.
Teminat ve kefil gerektiren dayanan bir uygulamadır.	Teminatsız, kefilsiz, güvene dayanan bir uygulamadır.	Teminatsız, kefilsiz, güvene dayanan bir uygulamadır.
Genellikle tek kişiye kredi verilir.	Genellikle bir gruba kredi verilir.	Genellikle tek kişiye kredi verilir.
Talep edilen kredinin bir kısmı avans verilmez.	Talep edilen kredinin bir kısmı avans verilmez.	Talep edilen kredinin bir kısmı avans verilir.

FİNANSAL ANALİZ

Bu kısımda Kuveyt Türk Katılım Bankası'nın fon kullandırımı ile ilgili finansal verileri baz alınarak mikrokredi sürecinin bir katılım bankasına entegrasyonu için öncelikle pazar araştırması yapılmıştır. Sonrasında Kuveyt Türk'ün mikromurabaha öncesi ve sonrası kârlılık ve bilanço değişimi incelenerek bir katılım bankasına mikromurabaha sürecinin entegre edilmesi ile ortaya çıkan sonuçlar ve sürecin verimliliği değerlendirilmiştir.

Araştırmada Türkiye İstatistik Kurumu'nun verileri kullanılarak mikromurabaha için hedef müşteri segmenti belirlenmiştir. Mikromurabahanın potansiyel müşteri kitlesi mikrokredi ile aynı olup işsizler, yoksullar, kadınlar, sahipsiz çocuklar, topraksız köylüler, çiftçilerdir. Türkiye geneli aranan nitelikteki kişi sayısı verisine ulaşmak için iş gücüne

katılmayan ev hanımları, mevsimlik işçiler ve iş aramayıp çalışmaya hazır olanların sayısı aşağıdaki tablodaki gibidir.

Tablo 2. İşgücüne Dâhil Olmayanların Nedene Göre Dağılımı (Şubat 2016, Şubat 2017 [15+ yaş])

İşgücüne dâhil olmama nedeni	Toplam		Erkek		Kadın		Toplam (%)	
	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017
İşgücüne dâhil olmayan nüfus	28 753	28 712	8 388	8 352	20 365	20 360	100.0	100.0
İş aramayıp, çalışmaya hazır olanlar	2 620	2 489	1 138	1 026	1 482	1 462	9.1	8.7
İş bulma ümidi olmayanlar	678	715	453	421	225	294	2.4	2.5
Diğer	1 941	1 774	684	605	1 257	1 169	6.8	6.2
Mevsimlik çalışanlar	113	120	33	45	79	75	0.4	0.4
Ev işleriyle meşgul	11 193	11 079	.	.	11 193	11 079	38.9	38.6
Eğitim/öğretim	4 887	4 711	2 425	2 361	2 462	2 350	17.0	16.4
Emekli	4 010	4 262	3 097	3 245	913	1 018	13.9	14.8
Çalışamaz halde	4 076	4 076	1 370	1 312	2 706	2 764	14.2	14.2
Diğer	1 854	1 975	325	363	1 530	1 612	6.4	6.9

Tabloda da görüldüğü üzere iş aramayıp, çalışmaya hazır olanlar, mevsimlik çalışanlar, ev işleriyle meşgul ve diğerlerinin toplam sayısı 15,663 milyon kişidir. Bu kitle potansiyel müşteri hedef kitemizin sadece bir kısmıdır. Daha önce de bahsedildiği gibi hedef müşteri kitlesi yalnızca işgücüne dâhil olmayanlardan ibaret değildir. Geri kalan yani yoksul diye nitelendirdiğimiz kişi sayısı ve dağılımı aşağıdaki tablodaki gibidir.

Tablo 3. *Asgari Ücrete Göre Nüfus Dağılımı*

Kategoriler	Erkek	Kadın	Toplam
Asgari ücret altında çalışanlar	1 370 477	792 739	2 163 216
Asgari ücretli çalışanlar	2 071 374	855 502	2 926 876
Asgari ücret üzerinde çalışanlar	7 708 424	2 126 625	9 835 049
Toplam	11 150 276	3 774 867	24 760 192

Kaynak: TÜİK, 2013 Hanehalkı İşgücü Anketi veri seti

Asgari ücret ve altında çalışan kişi sayısı toplamda 5,090 milyon kişidir. Bu iki kitle yani hedef müşteri kitlesi sayısı 20,753 milyon kişidir. İslami bankacılığın toplam bankacılık sektöründeki pazar payının %5 olduğunu düşünürsek katılım bankacılığı için toplam pazar yaklaşık 1 milyon kişidir. Kuveyt Türk bünyesinde ise mikromurabaha için pazarın %5'i hedeflenmiştir. Bu durumda ulaşmak istediği maksimum kişi sayısı 51,880 kişi olup, Grameen Bankası'nın Türkiye iştirakinin kredi alan üye sayısı 37,610 kişiden fazla olarak pazar payı hedefi için iddialı bir rakamdır. Kuveyt Türk'ün bu fon kullanım için ayıracağı fon hacmi ise mikrokredi uygulaması örnek alınarak belirlenebilir.

Grameen Bankası'nın Türkiye iştirakinin kredi alan üye sayısı 37,610 kişi, toplam dağıtılan kredi miktarı 621 milyon TL olup mikromurabaha ile tam uyum göstereceği düşünülürse 51,880 kişi için 856 milyon TL fon kullanılacaktır.

Mikromurabaha uygulaması ile 51,880 yeni müşteri ve mikromurabaha fonu için ayrılacak 856 milyon TL'nin belirlenmesinin ardından bunun Kuveyt Türk Katılım Bankası'nda beklenen etkilerini inceleyelim.

Kâr oranındaki değişimi tespit edebilmek için öncelikle mevcut bilanço ve gelir tablosunu incelenmelidir. Bankaların bilançosu olağan işletmelerin bilançosundan farklı olup krediler aktifler kısmında yer almaktadır. Mikromurabaha uygulaması sonrası gelir tablosunun aktifler kısmında kredilerde, pasifler kısmında ise toplanan fonlarda artış söz konusu olacaktır. Mikromurabaha uygulaması öncesi mevcut bilanço ve gelir tablosu aşağıdaki gibidir.

Tablo 4. Kuveyt Türk Katılım Bankası Anonim Şirketi Konsolide Bilanço-
31.12.2016 (Bin TL)

AKTİFLER		PASİFLER	
Nakit değerler ve Merkez bankası	8,325,814.00 ₺	Toplanan fonlar	32,012,978.00 ₺
Bankalar	4,780,380.00 ₺	Alınan krediler	3,274,742.00 ₺
Krediler	28,634,683.00 ₺	İhraç edilen menkul kıymetler	4,755,413.00 ₺
Kiralama işlemlerinden Alacaklar	1,544,543.00 ₺	Kiralama işlemlerinden Borçlar	226.00 ₺
Maddi duran varlıklar	445,172.00 ₺	Sermaye benzeri krediler	1,981,646.00 ₺
Diğer aktif kalemler	4,995,443.00 ₺	Diğer pasif kalemler	2,697,210.00 ₺
		Özkaynaklar	4,003,820.00 ₺
AKTİF TOPLAMI	48,726,035.00 ₺	PASİF TOPLAMI	48,726,035.00 ₺

Kaynak: Kuveyt Türk 2016 Faaliyet Raporu

Tablo 5. Kuveyt Türk Katılım Bankası Anonim Şirketi Konsolide Gelir Tablosu-
31.12.2016 (Bin TL)

Kâr payı gelirleri	3,141,112.00 ₺
Kâr payı giderleri	1,443,898.00 ₺
Net kâr payı geliri/gideri	1,697,214.00 ₺
Net ücret komisyon gelirleri/giderleri	154,660.00 ₺
Temettü gelirleri	509.00 ₺
Ticari kâr/zarar	330,734.00 ₺
Diğer faaliyet gelirleri	177,574.00 ₺
Kredi ve diğer alacaklar değer düşüş karşılığı (-)	514,113.00 ₺
Diğer faaliyet giderleri (-)	1,137,444.00 ₺
Özkaynak yöntemi uygulanan ortaklıklardan kâr/zarar	2,423.00 ₺
Vergi öncesi kâr/zarar	711,557.00 ₺
Vergi karşılığı (-)	132,481.00 ₺
Dönem kâr/zarar	579,076.00 ₺

Kaynak: Kuveyt Türk 2016 Faaliyet Raporu

Kuveyt Türk'ün ilan edilen 2016 bilanço verilerine bakılarak bir önceki yıla göre %16 öz kaynak büyümesi gösterdiği görülmüş ve 2017 yılında da bu büyümenin devam edeceği varsayımı kabul edilmiştir. Ayrıca

mikromurabaha fonu da krediler ve toplanan fonlarda 856,6 milyon TL artışa sebep olacağı tahmin edildiğinden 2017 yılsonuna ait tahmin edilen pekiştirilmiş bilançonun kırınımları aşağıdaki gibidir.

Tablo 6. Kuveyt Türk Katılım Bankası Anonim Şirketi Tahmini Konsolide Bilanço- 31.12.2017 (Bin TL)

AKTİFLER		PASİFLER	
Nakit değerler ve merkez bankası	9,657,944.24 ₺	Toplanan fonlar	37,991,674.48 ₺
Bankalar	5,545,240.80 ₺	Alınan krediler	3,798,700.72 ₺
Krediler	34,072,852.28 ₺	İhraç edilen menkul kıymetler	5,516,279.08 ₺
Kiralama işlemlerinden alacaklar	1,791,669.88 ₺	Kiralama işlemlerinden borçlar	262.16 ₺
Maddi duran varlıklar	516,399.52 ₺	Sermaye benzeri krediler	2,298,709.36 ₺
Diğer aktif kalemler	5,794,713.88 ₺	Diğer pasif kalemler	3,128,763.60 ₺
		Özkaynaklar	4,644,431.20 ₺
Aktif toplamı	57,378,820.60 ₺	Pasif toplamı	57,378,820.60 ₺

Kaynak: Kuveyt Türk 2016 Faaliyet Raporu

Gelir tablosu tahmini yapılırken ise sadece kâr payı gelir ve giderlerinde değişim olacağı varsayılmıştır. Kuveyt Türk geçmiş büyüme oranları arasında trend analizi yaptığımızda ortalama büyüme oranının %22 olduğu görülmüştür.

Tablo 7. Kuveyt Türk Katılım Bankası 5 Yıllık Kâr-Zarar Durumu

	2012	2013	2014	2015	2016
Net Kâr	251,933 ₺	307,923 ₺	374,888 ₺	425,908 ₺	579,076 ₺

Kaynak: Kuveyt Türk 2016 Faaliyet Raporu

Gelir tablosu tahmini yapılırken ise sadece kâr payı gelir ve giderlerinde değişim olacağı varsayılmıştır. 856,62 milyon TL yeni oluşturulan fon mevcut kredi hacminde %3 artışına sebep olacaktır.

$$Fon Hacmindeki Beklenen Artış = \left(\frac{\text{Mikromurabahadan Beklenen Kâr}}{\text{Krediler}} \right) \times 100 = \left(\frac{856620}{28634683} \right) \times 100 = \%3$$

Bu durum da kâr payı gelirlerinin %3'ü artışına sebep olur. Kâr payı giderleri ise kâr payı gelirlerinin %43'üne denk gelmektedir. Bu oran geçmiş yıllara ait kâr payı gelir ve gider tablosuna bakılarak belirlenmiştir.

Tablo 8. Kuveyt Türk Katılım Bankası 5 Yıllık Kâr Payı Gelir ve Giderleri (TL)

	2013	2014	2015	2016	Ortalama
Kâr Payı Gelirleri	1,450,218.00	2,038,140.00	2,590,094.00	3,141,112.00	2,304,891.00
Kâr Payı Giderleri	610,736.00	882,851.00	1,099,921.00	1,443,898.00	1,009,351.50
Gider/Gelir Oranı	0.42	0.43	0.42	0.46	0.432

Kaynak: Kuveyt Türk 2016 Faaliyet Raporu

Bu bilgiler ışığında 2017 yılında Kuveyt Türk Katılım Bankası'nın tahmini gelir tablosu aşağıdaki gibi olacaktır.

Tablo 9. Kuveyt Türk Katılım Bankası Anonim Şirketi Tahmini Konsolide Gelir Tablosu-31.12.2017 (Bin TL)

Kâr payı gelirleri	3,769,334.40 ₺
Kâr payı giderleri	1,620,813.62 ₺
Net kâr payı geliri/gideri	2,148,520.78 ₺
Net ücret komisyon gelirleri/giderleri	154,660.00 ₺
Temettü gelirleri	509.00 ₺
Ticari kâr/zarar	330,734.00 ₺
Diğer faaliyet gelirleri	177,574.00 ₺
Kredi ve diğer alacaklar değer düşüş karşılığı (-)	514,113.00 ₺
Diğer faaliyet giderleri (-)	1,137,444.00 ₺
Özkaynak yöntemi uygulanan ortaklıklardan kâr/zarar	2,423.00 ₺
Vergi öncesi kâr/zarar	893,746.00 ₺
Vergi karşılığı (-)	196,521.00 ₺
Dönem kâr/zarar	697,225.78 ₺

Mikromurabaha uygulaması sonrası Kuveyt Türk Katılım Bankası'nın bir yıl sonrası için tahmin edilen dönem kârı yaklaşık 697,2 milyon TL olacaktır.

SONUÇ

Toplumda finansal araçlara erişimin arttırılması, gelir dağılımındaki dengesizliğin giderilmesi ve yoksul kesimin de kalkınması adına mikro finans ürünlerinin yaygınlaştırılması önem arz etmektedir. Dünyada birçok örneği olan mikrokredi uygulamalarının, yakın zamana kadar Türkiye’de uygulaması bulunmamaktaydı. Mikro finans ürünlerini olmadığı Türkiye piyasasında küçük girişimciler, özel bankalar ya da vakıflar vasıtasıyla başlangıç sermayelerini bulmaya çalışmışlardır. Fakat özel bankaların verdiği en düşük kredi miktarları bile küçük girişimcilerin ihtiyaçlarının çok daha üstünde olup bu krediyi almak için gösterebilecekleri teminatları yoktur. Türkiye Grameen Bankası Programı ile küçük girişimciler finansman kaynağı bulmuştur. Türkiye’de mikro finans ürünlerine yönelik olarak sadece Grameen Bankası’nın bir iştiraki olan Türkiye Grameen Bankası Mikrokredi Programı yürütülmektedir. Fakat bu uygulama ile yalnızca mikrokredi finansmanı sağlanmaktadır. Mikro finans ürünlerinin bu kadar kısıtlı olması hedef müşteri kitlesine ulaşmayı zorlaştırmakta ve buna ihtiyaç duyan kesimin de bu tip ürünlerden faydalanamamasına sebep olmaktadır. Konvansiyonel bankacılık hizmeti olarak mikrokredinin muadili olacak ve katılım bankacılığına uyarlanacak olan mikromurabaha ürünü sayesinde, mikrokredinin yalnızca bir proje kapsamında uygulanmasından dolayı ulaşmadığı pazarın büyük bir kısmına hitap edeceği düşünülmektedir. Mikromurabahanın bir katılım bankası tarafından uygulanması hedef müşteri kitlesinde bir güven oluşturacak ve bu sayede konvansiyonel bankacılıktaki normal kredilere ve katılım bankacılığındaki diğer fon kullandırmalara göre daha az tutara sahip mikro ürünlerin, toplumdaki yoksul kesim ve istihdama dâhil olmayan kesime ulaşması kolaylaşacaktır. Sosyal açıdan bakıldığında, toplumdaki finansal araçlara erişimin artması, maddi imkânları yeterli olmayan kesimin iş sahibi olması ve kalkınması açısından faydalı olacak bu süreç; finansal açıdan da incelenmiş ve ürünün piyasaya sunulup sunulamayacağı ile ilgili karar verilebilmesi adına önemli sonuçları göz önüne sermiştir. Uygulama için seçilen Kuveyt Türk Katılım Bankası’nın verilerini kullanarak yapılan finansal analiz sonucu bilanço, gelir tablosu ve kârlılık tahmini yapılarak mikromurabaha sürecinin verimlilik açısından katılım bankalarına kârlılık sağlayacağı görülmüştür. Kârlılığın artması ile de bankanın, mikrokredi pazarına benzer olan yeni bir pazara açılacağı ortaya koyulmuştur.

KAYNAKÇA

- Akgül, Aziz (2006), “Aileleri ile Birlikte Sadece Diyarbakır’da Yaklaşık 20,000 Aşırı Yoksul Mikro Kredi İmkânından Yararlanıyor, Mikro Kredi Uygulamasında 3.000’den Fazla Üyeye Kredi Verildi”, Türkiye İsrâfi Önleme Vakfı - TİSVA, www.israf.org/pdf/mikro-kanunlar.pdf, (Erişim tarihi: 17.07.2017).
- Beck, Thorsten, Demirguc-Kunt, Asli & Levine, Ross (2004), “Finance, Inequality and Poverty: Cross-Country Evidence”, NBER Working Paper No. 10979.
- Çalık, Esra Bildirici (2016), “Geleneksel Bankalar İle Katılım Bankalarının Finansal Performanslarının Basel III Kriterleri Açısından Kıyaslanması”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Yüzüncü Yıl Üniversitesi, Van.
- Döşeyen, Adil (2007), “Yoksullukla Mücadele Programlarından Mikrokredi ve Türkiye Diyarbakır Örneği Başarı Değerlendirmesi”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Dünya Bankası Global Findex Veritabanı (2014), <http://datatopics.worldbank.org/financialinclusion/country/turkey>, (Erişim tarihi: 22.06.2017).
- Honohan, Patrick (2004), “Financial Development, Growth and Poverty: How Close are the Links?” Financial Development and Economic Growth: Explaining the Links, içinde, Ed. Charles Goodhart, Palgrave Macmillan, London, 1-31.
- Işık, İhsan (2011), “Dünyada ve Türkiye’de Finansal Hizmetlere Erişim ve Finansal Eğitim Raporu”, http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/3b95f7ac-a33f-467f-89c9-ffea012c4a1/finansal_egitim.pdf?MOD=AJPERES, (Erişim tarihi: 15.06.2017).
- Korkmaz, Esfender (2004), Mikrokredi Yoluyla Yoksulluğun Azaltılması: İstanbul Örneği, İstanbul Ticaret Odası Yayınları, İstanbul.
- Kuveyt Türk Katılım Bankası (2016), “Kuveyt Türk Katılım Bankası 2016 Faaliyet Raporu”, <https://www.kuveytturk.com.tr/medium/document-file-763.vsf>, (Erişim tarihi: 20.06.2017).
- Özgür, Ersan (2007), “Katılım Bankalarının Finansal Etkinliği ve Mevduat Bankaları İle Rekabet Edebilirliği”, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Afyonkarahisar Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Afyon.
- Özsoy, Şerafettin (2012), Katılım Bankacılığına Giriş, Kuveyt Türk Katılım Bankası Yayınları, İstanbul.
- Yunus, Muhammed (2003), Yoksulluğun Bulunmadığı Bir Dünyaya Doğru, Çev. Gülden Şen, Doğan Yayıncılık, İstanbul

